CANADEXPORT

www.canadexport.gc.ca

Volume 23 > Numéro 15
15 septembre 2005

Le Canada, vedette du Sommet technologique de l'Inde

New Delhi, Inde > Le Canada a été choisi comme pays partenaire de l'Inde pour les éditions de 2005 du **Sommet technologique** et de la **Plateforme de la technologie**, qui auront lieu à New Delhi. Le sommet, parallèlement à une visite à Bangalore, se déroulera du 21 au 23 septembre et mettra l'accent sur l'établissement de liens entre l'Inde et le Canada dans les domaines des sciences et de la technologie (S-T). On s'attend à ce que le ministre du Commerce international du Canada, Jim Peterson, soit à la tête de la délégation canadienne.

« L'Inde constitue une véritable puissance économique qui profite du plus gros marché de consommation émergent dans le monde », a déclaré M. Peterson à l'occasion de la mission commerciale effectuée par le Canada en Inde en avril dernier. « Le Canada tient à participer à l'émergence de ce marché, notamment dans le domaine des S-T. »

Parmi les Canadiens qui prononceront des allocutions dans le cadre du sommet technologique, mentionnons Lucy Edwards, haute-commissaire du Canada en Inde, Arthur Carty, conseiller du premier-ministre en sciences, et Paul Bush, vice-président de Télésat Canada. En raison de l'attrait que présente la croissance économique et les S-T en Inde, 95 délégués canadiens se rendront dans ce pays, dont des chercheurs, des scientifiques et des entrepreneurs. Outre les cinq grands thèmes qui seront abordés au sommet, il y aura des séances d'information télévisées diffusées à l'échelle nationale sur l'investissement et la commercialisation de la R-D ainsi que sur les possibilités de recherche universitaire en sciences de la terre et en catastrophes naturelles. On y a prévu des séances de réseautage entre les délégués canadiens et indiens de même que des visites dans divers établissements.

voir page 2 - Sommet technologique

Le Canada à l'honneur au salon de l'aquaculture de la Norvège

Trondheim, Norvège > Le Canada était le pays à l'honneur lors d'**Aqua Nor 2005**, important salon international de l'industrie aquacole qui s'est déroulé en août de cette année en Norvège. Plus de 130 délégués canadiens y ont participé, dont des représentants de ministères fédéraux et provinciaux, de Premières nations, d'établissements d'enseignement supérieur et du secteur privé. Geoff Regan, ministre des Pêches et des Océans, dirigeait la délégation canadienne.

Au même moment, le ministre responsable de l'Agence de promotion économique du Canada atlantique, Joseph McGuire, était à la tête d'une délégation composée de représentants de 23 entreprises et organismes du Canada atlantique œuvrant dans le domaine de l'aquaculture lors d'une mission commerciale en Norvège axée sur les technologies, le commerce et l'investissement. Fruit d'un partenariat entre la Newfoundland Aquaculture Industry Association, Pêches et Océans Canada, le Conseil national de recherches du Canada et l'ambassade du Canada en Norvège, cette délégation a également participé à Aqua Nor.

Au cours d'un petit-déjeuner auquel étaient conviés des chefs d'entreprise, le ministre McGuire a fait valoir les avantages qu'il y a à faire des affaires dans le Canada atlantique. « Notre aquaculture, nos activités de R-D, notre pétrole et notre gaz, nos TIC et nos nouvelles industries axées sur le savoir, en particulier, offrent aux entreprises norvégiennes des possibilités d'investissement attrayantes, a déclaré le ministre McGuire. Le petit-déjeuner de ce matin avec des investisseurs éventuels a constitué une excellente tribune pour présenter notre région. Et le message a été bien reçu. »

voir page 3 - Salon de l'aquaculture de la Norvège

Commerce international Canada
International Trade Canada
Canada

2007-01889/

Sommet technologique - suite de la page 1

Thèmes et faits saillants

Sous l'impulsion de la nouvelle entreprise et de l'innovation au cours des dernières années, la biotechnologie en Inde connaît une croissance accélérée. Le secteur de la biotechnologie a le potentiel de créer des recettes annuelles de 5,9 milliards de dollars et un million d'emplois qualifiés. Dans le domaine de l'énergie renouvelable, le secteur privé a investi principalement dans des projets liés à l'énergie éolienne, à la biomasse, à l'hydroélectricité et à l'énergie solaire. D'autres technologies, comme les technologies propres reposant sur l'exploitation du charbon, suscitent l'exécution de nombreux projets en matière de mécanismes de développement propres. Dans le cadre d'une initiative en nanotechnologie de son ministère des Sciences et de la Technologie, le gouvernement de l'Inde a réservé près de 29 millions de dollars sur cinq ans (2002-2007) à l'appui d'une cinquantaine d'organismes indiens.

En ce qui a trait aux TIC, l'Inde figure parmi les marchés du sans-fil ayant la plus vaste croissance du monde, avec ses quelque 39 millions d'utilisateurs de téléphones cellulaires. La population indienne a de plus en plus recours à Internet; et les logiciels éducatifs deviennent de plus en plus populaires. À cet égard, les spécialistes de l'industrie prévoient que ce segment orientera sa croissance vers le cyberapprentissage. Il existe des débouchés pour les sociétés de génie logiciel et les facultés universitaires en ce qui a trait aux communications en milieu rural et aux logiciels spécialisés, notamment dans le domaine de l'imagerie numérique, de l'automatisation industrielle et du multimédia.

L'Inde est en voie de devenir un grand centre mondial de R-D, et plus de 150 multinationales y ont établi leurs installations de R-D. Au cours des dix prochaines années, les investissements de l'Inde dans le domaine des S-T devraient doubler et atteindre plus de 8 milliards de dollars. Ils serviront, entre autres, à la création de 20 centres de recherche nationaux ainsi qu'au financement de 220 universités et de 200 laboratoires. De tels investissements ainsi que la complémentarité des compétences de l'Inde et du Canada créent d'énormes possibilités de collaboration entre les institutions de S-T canadiennes et indiennes.

Renseignements : www.infoexport.gc.ca/science/india_techsummit-fr.htm et www.international.gc.ca/asia/country/india-fr.asp.

Avertissements à l'intention des voyageurs d'affaires

Ottawa > Affaires étrangères Canada (AEC) a apporté des modifications à la terminologie de ses avertissements officiels. Ainsi, s'il est dangereux de se rendre dans un certain lieu à l'étranger, AEC recommandera aux Canadiens d'y éviter « tout voyage ». En revanche, si la menace est moins grave, AEC recommandera aux Canadiens d'y éviter « tout voyage non essentiel ».

Par exemple, compte tenu des risques et de l'incertitude liés à la sécurité en Iraq, où tous les Canadiens sont en danger, l'avertissement officiel indiquera : « Affaires étrangères Canada recommande d'éviter tout voyage dans ce pays. » Dans le cas de la République centrafricaine, qui se remet de troubles civils, l'avertissement indiquera : « Affaires étrangères Canada recommande d'éviter tout voyage non essentiel dans ce pays. »

Ces modifications font suite à une demande de l'Organisation mondiale du tourisme relative à l'uniformisation des avertissements faits aux voyageurs dans le monde entier. Parmi les nombreuses situations qui peuvent donner lieu à un avertissement, mentionnons les troubles civils, la guerre, la rébellion, les catastrophes naturelles et les urgences sanitaires.

Selon Lucie Chantal, directrice des communications consulaires, « les avertissements officiels demeurent le conseil officiel du gouvernement du Canada aux voyageurs d'affaires canadiens. La décision de voyager leur incombe. »

Avant de se rendre à l'étranger, les voyageurs d'affaires sont priés de consulter le site Web des Affaires consulaires d'AEC à **www.voyage.gc.ca**.

CanadExport est un bulletin bimensuel publié par la Direction des services de communication de Commerce international Canada.
Tirage : 54 000 exemplaires

Also available in English.

ISSN 0823-3349

On peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication aux fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite de *CanadExport*.

RÉDACTION
Yen Le, Aaron Annable, Jean-Philippe Dumas

SITE WEB
www.canadexport.gc.ca

Pour un changement d'adresse ou une annulation, renvoyer l'étiquette avec les changements. Prévoir un délai de quatre à six semaines.
Convention de la poste-publication n° 40064047

ABONNEMENT
Tél. : (613) 992-7214
Téléc. : (613) 992-5791
canadexport@international.gc.ca

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à :
CanadExport (BCS)
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2

Sans-fil : le Canada a la cote auprès de Trinité-et-Tobago

Port of Spain, Trinité-et-Tobago > Trinité-et-Tobago a tenu sa promesse d'ouvrir à la concurrence son marché du téléphone cellulaire, l'un des plus importants des Caraïbes anglophones, abolissant ainsi un monopole sur les télécommunications mobiles que détenait depuis plus de 25 ans la société à participation majoritaire gouvernementale Telecommunication Services of Trinidad and Tobago (TSTT).

La décision d'accorder deux nouvelles licences de services cellulaires, soit à LaqTel, un groupe de la Trinité, et à la société irlandaise Digicel, a constitué un premier pas en avant vers la libéralisation du marché monopolistique trinidadien des télécommunications. LaqTel a profité du soutien de deux importants intervenants canadiens sur le marché des télécommunications, à savoir Nortel Networks et Saskatchewan Telecommunications International (SaskTel).

La technologie de l'accès multiple par répartition de code (AMRC) de Nortel permettra aux clients de LaqTel d'accéder à des réseaux de données haute vitesse de la troisième génération (3G), notamment aux services de transmission simultanée de la voix et de données et aux services médias en continu. Cette alliance stratégique a été scellée le 25 juillet lors de la signature d'une entente de services cellulaires évaluée à 60 millions de dollars entre Nortel et LaqTel, signature qui s'est déroulée au haut-commissariat du Canada à Port of Spain.

La société Nortel connaît bien le marché trinidadien et fait affaire régulièrement avec la TSTT. Par exemple, en 2004, elle a fourni à la TSTT des services en vue de la construction d'une infrastructure de pointe à grande capacité fondée sur la technologie du protocole Internet et elle a fourni, en 2005, des services en vue de l'expansion et de la modernisation de son réseau sans fil GSM/GPRS.

Le nouveau programme des télécommunications de Trinité-et-Tobago tirera également parti du savoir-faire canadien dans le cadre du partenariat entre le groupe LaqTel et la société Sasktel, cette dernière ayant été choisie pour concevoir, construire et exploiter le nouveau réseau cellulaire à AMRC du pays se chiffrant à 125 millions de dollars. SaskTel apportera à cette alliance son savoir-faire en matière de réseaux, de planification, de conception, d'exploitation, de facturation, de gestion et de service à la clientèle.

À Port of Spain (Trinité-et-Tobago), des représentants de Nortel, de LaqTel et du Service des délégués commerciaux du Canada posent lors de la signature de l'entente.

Ces nouveaux développements marquent le début de la libéralisation tant attendue du secteur des télécommunications de Trinité-et-Tobago. La concurrence devrait stimuler la croissance du marché des services cellulaires, qui compte quelque 800 000 clients, et créer du coup de nouveaux débouchés commerciaux pour les fournisseurs de services et de matériel périphérique.

Renseignements : Michaeline Narcisse, déléguée commerciale, haut-commissariat du Canada à Trinité-et-Tobago, tél. : (868) 622-6232, poste 3552, courriel : michaeline.narcisse@international.gc.ca.

Salon de l'aquaculture de la Norvège (suite de la page 1)

La Norvège est l'un des partenaires commerciaux septentrionaux les plus importants du Canada, venant au deuxième rang après le Danemark. La valeur des exportations canadiennes vers la Norvège s'établissait à 1,5 milliard de dollars en 2004 et celle des exportations du Canada atlantique, à 78,9 millions de dollars.

En collaboration avec Pêches et Océans Canada et AquaNet, l'ambassade du Canada en Norvège a organisé une série de séminaires sur les sciences et la technologie dans le cadre du salon Aqua Nor afin de mettre en évidence la recherche canadienne de pointe dans des domaines comme la génomique des poissons, la santé des poissons, les substituts alimentaires pour poissons ainsi que l'intégration des connaissances écologiques classiques à la science moderne. Des exposés présentés par des chercheurs norvégiens qui participent à des projets avec le Canada étaient au programme et ont contribué à renforcer les liens entre les deux pays de même qu'à cerner d'éventuels domaines de collaboration.

Le point culminant de la semaine du Canada à Aqua Nor, qui a remporté un grand succès, a été le dîner donné par le ministre Regan réunissant 160 invités. Le repas, pour lequel on a recréé un coin du Canada en Norvège en présentant un menu composé de produits canadiens, a été accompagné d'un film et de musique montrant ce que le Canada a de mieux à offrir.

Activité commerciale relativement nouvelle au Canada et dans de nombreuses autres parties du monde, l'aquaculture occupe toutefois déjà une place importante dans le secteur de la production de poissons et de fruits de mer. Étant donné qu'il est situé tout près d'un des plus grands marchés du monde, que ses produits de la mer sont réputés pour leur grande qualité et salubrité, qu'il offre un excellent potentiel biophysique et qu'il peut compter sur une main-d'œuvre très expérimentée, le Canada est bien placé pour tirer profit de la croissance de l'industrie de l'aquaculture.

Renseignements : www.aquanor.ca ou Barbara Thorjussen, ambassade du Canada en Norvège, courriel : barbara.thorjussen@international.gc.ca.

Big Knowledge voit grand à la Banque mondiale

C'est parce que la société Big Knowledge voit grand qu'elle a réussi à percer sur le marché international. Ce fournisseur de solutions d'apprentissage en ligne établi à Montréal a compris que ce n'est pas la taille de l'entreprise qui compte, mais sa créativité. Big Knowledge s'est associée à des institutions internationales, tout en profitant de l'aide du Service des délégués commerciaux et de ses partenaires et, grâce à ces stratégies et à des offres commerciales de premier ordre, elle a décroché son dernier contrat avec l'Agence multilatérale de garantie des investissements (AMGI) de la Banque mondiale.

La société Big Knowledge Enterprises inc. travaille dans le secteur de la formation technicisée depuis 1994. Elle est devenue un chef de file dans la conception de solutions d'apprentissage en ligne complètes qu'elle adapte pour des entreprises pharmaceutiques, de financement, de biotechnologie et de télécommunications sans fil, de même que pour plusieurs institutions internationales, à savoir l'Association du transport aérien international (IATA), l'ONU et, tout récemment, la Banque mondiale.

Orientation internationale avantageuse

L'entreprise possède une orientation internationale qui est cruciale pour pénétrer les marchés mondiaux : son effectif est multilingue et multiculturel et elle produit régulièrement des programmes de formation en anglais, en français et en espagnol.

Selon le président et principal stratège de l'entreprise, Anthony Siregar, c'est « l'orientation internationale » de sa proposition qui a donné un avantage à Big Knowledge pour obtenir le marché de l'AMGI : « Nous nous sommes assurés de respecter la multiethnicité de la Banque mondiale. Nous avons présenté des graphiques et des représentations multimédias de situations qui reflètent son milieu multiculturel. »

Sa participation en mars 2005 à une mission à la Banque mondiale, organisée par le Centre de commerce mondial de Montréal (la direction des services à l'exportation de la Chambre de commerce de Montréal), lui a aussi donné un avantage sur ses concurrents. Durant cette mission de cinq jours, M. Siregar et le directeur de la mise en marché internationale, Byron Biggs, ont rencontré une dizaine de chefs de projet de la Banque mondiale. Ils ont pris connaissance de projets précis menés dans le monde entier et se sont familiarisés avec la mission et les priorités de la Banque mondiale, dont l'une d'elles est l'éducation.

Pendant son séjour à Washington, M. Siregar a eu vent que l'AMGI voulait offrir à ses clients un cours de formation sur la promotion de l'investissement. Big Knowledge a remporté le contrat non seulement en raison de l'orientation internationale de sa présentation, mais aussi à cause de son approche rigoureuse à l'égard de la conception et de la production de cours.

Enseignement tiré de l'expérience

En raison d'une expérience antérieure avec l'IATA, Big Knowledge connaissait en fait déjà l'importance de respecter la culture internationale que représente une telle institution. Cette connaissance lui a été utile pour obtenir un contrat avec le Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD) en décembre 2004 en vue de mettre au point des cours pour 50 000 employés de l'ONU dans 166 pays.

Pour ce contrat, Big Knowledge a profité de l'aide du Bureau régional de Commerce international Canada (CICan) qui lui a communiqué une liste de contacts à la Corporation commerciale canadienne (CCC), à Exportation et développement Canada (EDC) et au consulat général du Canada à New York, lesquels lui ont tous fourni un soutien et des conseils précieux.

« Le Bureau régional de CICan nous a aussi donné d'excellents conseils sur la façon de faire affaire avec l'ONU, qui nous ont été d'une très grande utilité pour préparer notre proposition et notre présentation, explique M. Siregar. Nous avons aussi beaucoup appris de notre travail avec le PNUD, ajoute-t-il, ce qui nous a aidés à accéder à l'AMGI et à la Banque mondiale. »

Big Knowledge cible à présent les marchés dans la région de l'Asie-Pacifique, en particulier la Chine et l'Inde. Cette société a adopté une stratégie à trois volets pour pénétrer ces deux marchés :

1) mettre à contribution son réseau actuel de clients qui traitent déjà avec ces deux pays (ONU, Banque mondiale, IATA);
2) s'associer avec le Service des délégués commerciaux à l'étranger;
3) collaborer au Canada avec les organismes gouvernementaux qui favorisent l'exportation du savoir-faire canadien.

« Le Canada est apte à exporter sa technologie dans de nombreuses régions du monde et à figurer parmi les meilleurs, affirme M. Siregar. La technologie de Big Knowledge a reçu des éloges enthousiastes de l'ONU, de l'IATA et de la Banque mondiale qui ont vu beaucoup de technologies. En conclusion, nous constatons qu'une petite entreprise comme la nôtre qui provient d'une économie de taille moyenne comme celle du Canada peut être compétitive sur le marché mondial si nous nous associons à des institutions internationales faisant déjà partie de notre clientèle et si nous profitons du soutien qu'offrent le gouvernement canadien et ses partenaires. Il n'est pas nécessaire d'être un géant. Il suffit d'être créatif. »

Renseignements : Direction du financement international de Commerce international Canada, tél. : (613) 995-7251, courriel : ifinet@international.gc.ca.

Construct Canada 2005 : la plus grande foire canadienne du bâtiment

Toronto, du 30 novembre au 2 décembre 2005 > Les débouchés commerciaux internationaux qui s'offrent pour les services, produits et technologies du secteur canadien de la construction seront un des grands axes de Construct Canada 2005. Cette 17e exposition annuelle se tient simultanément avec les foires commerciales HomeBuilder & Renovator Expo, PM Expo, Concrete Canada et DesignTrends.

Plus de 1 100 exposants participeront aux cinq foires, auxquelles 21 000 visiteurs sont attendus. Seront présentés les nouveaux produits et les technologies les plus récentes utilisés au Canada pour la conception, la construction, l'exploitation, la modernisation et la rénovation de tous les types de bâtiments. En tout, 49 catégories de produits et services seront présentées.

Dans le cadre de Construct Canada, les partenaires d'Équipe Canada inc ont encore une fois élaboré un programme de commerce international. Il s'agit là d'une occasion unique pour les entreprises canadiennes qui souhaitent pénétrer de nouveaux marchés internationaux et pour les visiteurs étrangers qui veulent rencontrer des entreprises canadiennes prêtes à exporter.

Le programme de Construct Canada résulte d'une action coordonnée de la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) International, du Service des délégués commerciaux du Canada de Commerce international Canada, d'Ontario Export inc. et de l'Association canadienne de la construction.

30 novembre : Programme de commerce international

(exposés, déjeuner et séance de réseautage)

Programme et services gouvernementaux à l'intention des entreprises canadiennes présentes sur le marché international

Il s'agit d'un aperçu des programmes, services et ressources en matière de commerce d'Équipe Canada inc offerts par le gouvernement du Canada, les gouvernements provinciaux et les sociétés d'État. Ces programmes et services ont pour but d'aider les entreprises canadiennes à exporter leurs produits et services. Des conseils seront également donnés pour l'utilisation efficace des outils Internet offerts aux entreprises canadiennes. Au nombre des outils qui seront présentés figurent Export Source et Strategis, utiles pour le repérage de marchés étrangers et pour faire la promotion d'entreprises canadiennes à l'étranger, et le Délégué commercial virtuel, un service Web personnalisé offert aux entreprises canadiennes prêtes à exporter.

L'essor du secteur chinois de la construction : source de débouchés pour les entreprises canadiennes

Les architectes, entrepreneurs, ingénieurs, fabricants et fournisseurs de matériaux de construction canadiens sont plus présents que jamais en Chine. Cette session portera sur les marchés de la construction résidentielle et commerciale en Chine, sur la perception de plus en plus favorable des technologies de conception et de construction nord-américaines et sur les débouchés offerts aux entreprises canadiennes sur ces marchés.

Découverte des multiples débouchés que présentent les constructions à ossature de bois

Les Canadiens savent bâtir des maisons à haut rendement énergétique, durables, novatrices, confortables, saines et adaptées aux particularités de presque tous les emplacements possibles. Cette session portera sur les différentes étapes de la construction d'un bâtiment à ossature de bois et sur la possibilité d'avoir recours à cette technique ailleurs dans le monde.

Déjeuner de réseautage

Voilà une bonne occasion d'établir des contacts avec des visiteurs et des entreprises de l'étranger dans le secteur de la construction et du bâtiment. Les frais d'inscription des visiteurs étrangers comprennent l'admission au déjeuner. Pour participer, les entreprises et les dirigeants du Canada doivent acheter un billet.

Séance de réseautage international

Au cours de la session de l'après-midi, les architectes, entrepreneurs, ingénieurs, fabricants et fournisseurs canadiens pourront rencontrer des agents de commerce du Canada présents sur des marchés clés à l'étranger afin de repérer les débouchés qui se présentent dans leurs marchés respectifs. Les délégués étrangers pourront établir des contacts avec des entreprises canadiennes ayant un intérêt pour leur marché.

1er et 2 décembre : visites

Ces deux journées seront consacrées à la visite des 1 100 stands qui seront érigés pour l'occasion, à la visite de la vitrine des technologies novatrices de la SCHL et à l'assistance aux démonstrations pratiques faites sur les lieux mêmes de l'exposition. Les visiteurs étrangers pourront prêter une attention toute particulière aux exposants souhaitant exporter sur des marchés mondiaux bien précis.

Construct Canada comprendra un centre de commerce international qui facilitera les contacts continus entre les entreprises canadiennes, les délégués commerciaux et les visiteurs étrangers souhaitant tirer parti des éventuels débouchés.

Nouveauté en 2005 : un service de liaison pour les visiteurs étrangers

En échange d'un supplément, les visiteurs étrangers peuvent obtenir un service de liaison qui leur permettra de faire la rencontre individuelle de quatre entreprises canadiennes présentant un intérêt pour eux, au cours de la semaine du 28 novembre. Ce service leur permettra d'avoir plus facilement accès aux systèmes, technologies, produits et connaissances spécialisées des Canadiens dans le domaine de l'habitation.

Pour de plus amples renseignements ou pour participer au Programme de commerce international, s'adresser à York Communications, tél. : (416) 512-1215, poste 229, courriel : evelyn@yorkcom.to, site Web : www.constructcanada.com.

Débouchés pour les produits de bois canadiens en France

Par l'intermédiaire de la firme française de consultants en marketing GMV Conseil, la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) a récemment mené une enquête visant à déterminer l'intérêt des distributeurs français pour les produits canadiens dans le domaine de l'habitation. Il s'agit d'une enquête s'inscrivant dans le cadre du programme de la SCHL intitulé « Identification et développement des opportunités d'affaires sur le marché de la France — Distribution de composants d'habitation. »

Menée auprès de 44 distributeurs et grossistes, cette enquête exhaustive a produit des résultats à la fois intéressants et inattendus : les produits en bois destinés à l'aménagement extérieur, à savoir les serres, les abris de jardin, les mobiliers de jardin ainsi que les composants pour terrasses et le bois traité, sont très recherchés.

Si vous fabriquez des produits d'aménagement extérieur et souhaitez vous renseigner davantage sur les occasions d'affaires en France, veuillez communiquer avec Liliana Gualtieri, SCHL, tél. : (514) 283-4014, téléc. : (514) 283-2983, courriel : lgualtie@cmhc-schl.ca.

Salon de la transformation des aliments à Chennai : c'est pour bientôt

Chennai, Inde, du 12 au 15 novembre 2005 > La sixième édition du salon international de la transformation des aliments et des technologies alimentaires **FoodPro** sera le théâtre tout choisi pour échanger des idées, établir de nouvelles relations d'affaires et former des coentreprises. Tenu pour la première fois en 1995, FoodPro est devenu l'un des plus importants salons alimentaires de l'Asie.

Il s'agit d'un salon axé sur tout ce qui a trait à la transformation et à la fabrication des aliments, y compris le conditionnement, l'entreposage et la vente au détail. Il s'est imposé comme le lieu d'échange par excellence pour le secteur des technologies alimentaires en particulier et l'industrie alimentaire en général. L'édition de 2005 sera consacrée aux tendances actuelles dans la transformation des aliments et aux innovations technologiques dans les domaines suivants :

- transformation des aliments;
- réfrigération et entreposage frigorifique;
- technologies et matériaux de conditionnement;
- technologies laitières;
- aliments transformés et conditionnés;
- vente au détail et systèmes de distribution;
- produits et équipement de démonstration.

Au programme : une exposition de quatre jours, une conférence de deux jours, des ateliers à caractère technique et informatif, une rencontre avec des fournisseurs, des pavillons internationaux, des séances de dégustation et de démonstration culinaires. Le salon offrira aux entreprises canadiennes de l'agroalimentaire et de la transformation des aliments une excellente occasion de prendre pied sur le marché indien.

Renseignements : Kishore Kumar, délégué commercial, consulat du Canada à Chennai, tél. : (011-91-44) 2833-0888, courriel : kishore.kumar@gocindia.org.

Occasions d'affaires : loteries instantanées en Grèce

Athènes, Grèce > Le ministère des Finances de la Grèce a confirmé son intention de relancer la très populaire loterie instantanée Xysto, à laquelle on a mis fin en 2003 en raison de l'insuccès de l'appel d'offres relatif au renouvellement de son contrat d'exploitation. Le secrétaire général des Finances de la Grèce, Constantinos Mihalos, a annoncé la création, d'ici la fin de l'année, d'un nouvel organisme d'État chargé de gérer l'industrie des billets de loterie à gratter. Cet organisme reproduira, à plus petite échelle, le modèle de l'Organisation grecque de prévision des résultats de football (OPAP S.A.). On prévoit que plus d'une entreprise sera choisie pour gérer cet organisme.

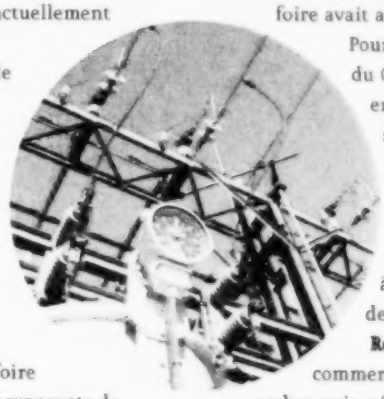
Le gouvernement de la Grèce est en voie de moderniser son infrastructure de loterie d'État et les technologies utilisées par le ministère chargé de ce projet.

Pour de plus amples renseignements, les entreprises canadiennes qui disposent des technologies, du savoir-faire ou du matériel nécessaires peuvent communiquer avec la Hellenic State Lottery, (Loterie d'État de la Grèce), tél. : (011-30) 210-523-1495, téléc. : (011-30) 210-523-7743, courriel : laxeia@otenet.gr, site Web : www.kratika-laxeia.gr.

La force à la source de l'industrie électrique du Moyen-Orient

Dubaï, Émirats arabes unis, du 5 au 8 février 2006 > La foire **Middle East Electricity (MEE) 2006** se tiendra au Dubai International Exhibition Centre, avec l'appui du ministère de l'Électricité et de l'Eau des Émirats arabes unis, de l'agence fédérale de l'Électricité et de l'Eau et de la Chambre de commerce et d'industrie de Dubaï.

Le marché du Moyen-Orient connaît actuellement une croissance phénoménale et offre d'excellents débouchés aux entreprises de l'industrie de l'électricité. La demande d'électricité dans cette région augmente de 7 à 10 % par année (la moyenne mondiale s'établit à 3 %), et on prévoit que plus de 69 milliards de dollars seront alloués à l'amélioration de la capacité de production d'électricité au Moyen-Orient et en Afrique du Nord au cours des six prochaines années.



En 2005 a eu lieu la 30e édition de la foire MEE, à laquelle ont participé plus de 710 exposants de 47 pays (dont 7 entreprises canadiennes). La foire, qui s'est tenue dans une salle d'une superficie de près de 18 000 m², a attiré plus de 20 000 visiteurs de l'industrie de la région et de l'étranger. Parmi les faits saillants de la MME de 2005, mentionnons que :

- 92 % des exposants ont affirmé que leur participation à la foire avait multiplié leurs occasions d'affaires dans la région;
- 71 % des exposants ont déclaré que la MEE était la meilleure foire industrielle du genre dans la région;
- 86 % des visiteurs ont indiqué que leur présence à cette foire avait amélioré l'efficacité de leur entreprise.

Pourquoi ne pas exposer au pavillon national du Canada à l'occasion de la MEE de 2006? Les entreprises intéressées pourront y louer un stand équipé d'une table, de chaises, de lumières, de prises de courant, de tapis et d'un tableau où elles pourront afficher leur nom. La location, au coût de 500 $US/m², donne également le droit à une entrée officielle dans le catalogue des exposants.

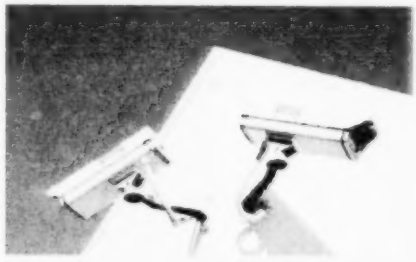
Renseignements : Imad Arafat, délégué commercial, ambassade du Canada aux Émirats arabes unis, tél. : (011-971-2) 407-1300, courriel : imad.arafat@international.gc.ca, ou Venky Rao, représentant de l'organisateur au Canada, tél. : (905) 896-7815, courriel : middleeastelectricity@rogers.com, site Web : www.middleeastelectricity.com.

Participez à la plus grande foire du Moyen-Orient sur la sécurité

Dubaï, Émirats arabes unis, du 29 au 31 janvier 2006 > Intersec 2006, la plus importante exposition du Moyen-Orient sur la sécurité, présentera un large éventail de produits et de matériel de sécurité de haute technologie. En 2005, l'exposition, qui a attiré plus de 7 250 visiteurs provenant du Moyen-Orient, d'Europe et d'Asie, a accueilli 330 exposants de 30 pays, dont sept entreprises canadiennes. À l'exposition de 2006, le Canada aménagera un pavillon distinct.

À Intersec 2006, il y aura des sections désignées regroupant des produits et services spécialisés : police, incendies, sécurité commerciale, santé et sécurité. Les produits qui seront présentés à Intersec 2006 sont les suivants :

- matériel de communication;
- matériel de détection et de neutralisation de bombes;
- matériel pour analyses médico-légales;
- systèmes de sécurité informatique et de protection des données;
- systèmes de contrôle d'accès;
- produits de biométrie;
- matériel radar;
- armes à feu et autres armes;
- systèmes d'alarme;
- produits de détection des drogues;
- systèmes de surveillance et de télévision en circuit fermé;
- produits pour la protection des données et des systèmes;
- systèmes de sécurité à domicile et pour détaillants;
- produits de sécurité personnelle.



Les Émirats arabes unis, et surtout Dubaï, connaissent une croissance phénoménale et continue dans les secteurs de la construction, de l'infrastructure et du tourisme. La ville est aussi une plaque tournante pour les marchés de la région du Golfe, du sous-continent indien, de l'Iran et de la Communauté des États indépendants. L'exposition offre aux entreprises canadiennes une bonne occasion de faire connaître leurs produits et services à tous ces marchés, en un seul lieu.

Renseignements : Fouad Soueid, délégué commercial, consulat du Canada à Dubaï, tél. : (011-971-4) 314-5555, courriel : fouad.soueid@international.gc.ca, ou Venky Rao, représentant de l'organisateur, tél. : (905) 896-7815, courriel : venkyrao@rogers.com, site Web : www.intersecexpo.com.

MANIFESTATIONS COMMERCIALES

AGRICULTURE, ALIMENTS ET BOISSONS

Rio de Janeiro, Brésil
Du 16 au 18 novembre 2005
Participez à **BioFach América Latina 2005**, importante foire d'Amérique latine spécialisée dans les produits et services biologiques. La première foire **Expo Sustentat**, où seront présentés des produits durables, se tiendra parallèlement à BioFach, au même endroit.
Renseignements : consulat général du Canada à São Paulo, tél. : (011-55-11) 5509-4321, courriel : infocentre.brazil@international.gc.ca.
Site Web : www.biofach-americalatina.com.br

Ho Chi Minh-Ville, Vietnam
Du 16 au 18 mars 2006
La **International Livestock and Dairy Expo** sera la toute première exposition internationale du Vietnam mettant l'accent sur les animaux d'élevage, les produits laitiers et la transformation des aliments. La production de porcs, de produits laitiers, de bovins, d'aliments pour animaux, de chèvres, de poulets à griller et d'œufs y sera en vedette.
Renseignements : consulat général du Canada à Ho Chi Minh-Ville, tél. : (011-84-8) 827-9899, courriel : hochi-td@international.gc.ca.

ARTS ET CULTURE

Santa Monica, Californie (É.-U.)
Du 2 au 9 novembre 2005
Chaque année, les participants au **American Film Market**, plus grande foire commerciale du domaine du cinéma dans le monde, concluent des ententes de production et de distribution d'une valeur de plus de 500 millions de dollars.
Renseignements : Jennifer Price, déléguée commerciale, consulat général du Canada à Los Angeles, courriel : cal.info@international.gc.ca.
Site Web : www.americanfilmmarket.com

Los Angeles, Californie (É.-U.)
Les 15 et 16 novembre 2005
Ne manquez surtout pas la chance d'assister à la **Hollywood Reporter/Billboard Film & TV Music Conference 2005**. Des forums et des ateliers sur la musique utilisée au cinéma et à la télévision sont au programme de cette manifestation sectorielle clé.
Renseignements : Jennifer Price, déléguée commerciale, consulat général du Canada à Los Angeles, courriel : cal.info@international.gc.ca.
Site Web : www.billboardevents.com

Miami Beach, Floride (É.-U.)
Du 1er au 4 décembre 2005
Point saillant du circuit nord-américain des arts visuels, **Art Basel Miami Beach** mettra en vedette des œuvres d'art des XXe et XXIe siècles. Des activités soulignant le lien entre l'art, la musique, le cinéma, l'architecture et le design sont également prévues au programme.
Renseignements : Andrée Poitras-Émard, consulat général du Canada à Miami, courriel : infocentre.miami@international.gc.ca.
Site Web : www.artbaselmiamibeach.com.

PRODUITS DE CONSOMMATION

Londres, Royaume-Uni
Du 15 au 17 janvier 2006
Le **DIY and Garden Show** est la principale manifestation commerciale du domaine du bricolage au Royaume-Uni. Parmi les participants, on compte des grossistes, des distributeurs et des agents, indépendants ou non, qui représentent tous les segments de cette industrie, des boutiques de décoration aux quincailleries, en passant par les centres de jardinage.
Renseignements : Carol Gould, adjointe au délégué commercial, haut-commissariat du Canada au Royaume-Uni, tél. : (011-44-20) 7258-6673, courriel : carol.gould@international.gc.ca.
Site Web : www.diyandgardenshow.com

TECHNOLOGIES OCÉANOLOGIQUES

Londres, Royaume-Uni
Du 21 au 23 mars 2006
Ne manquez pas **Oceanology 2006**, la plus importante exposition sur les sciences de la mer et les technologies océanologiques dans le monde. En 2004, cette foire a attiré plus de 7 000 spécialistes de l'industrie. Dans le cadre de l'exposition **Spill 2006** et de la conférence **Interspill 2006**, qui auront lieu en parallèle, on présentera les progrès réalisés dans le domaine des déversements maritimes et terrestres accidentels.
Renseignements : Louise Rousseau, déléguée commerciale, haut-commissariat du Canada au Royaume-Uni, tél. : (011-44-20) 7258-6667, courriel : louise.rousseau@international.gc.ca.
Site Web : www.oio6.com

TIC

Cartagena, Colombie
Du 26 au 28 octobre 2005
Le Canada sera mis à l'honneur à la foire **Andicom 2005**, la manifestation commerciale internationale la plus importante et la plus réputée du domaine des télécommunications dans la région andine.
Renseignements : ambassade du Canada en Colombie, tél. : (011-57-1) 657-9800, téléc. : (011-57-1) 657-9915, courriel : bgota-td@international.gc.ca.
Site Web : www.cintel.org.co

Washington, D.C. (É.-U.)
Le 16 novembre 2005
Partners in Security 2005 rassemble des professionnels des TI du monde entier et leur offrira la possibilité de nouer des relations avec d'importants représentants américains d'intégrateurs de systèmes et d'entrepreneurs principaux.
Renseignements : Lindsay Margenau, déléguée commerciale, ambassade du Canada aux États-Unis, tél. : (202) 448-6312, courriel : lindsay.margenau@international.gc.ca.
Site Web : www.gocsi.com/annual

SERVICE DE RENSEIGNEMENTS

Le Service de renseignements de Commerce international Canada offre aux exportateurs canadiens des renseignements ministériels, des publications et de l'orientation. En voici les coordonnées : 1 800 267-8376 (région d'Ottawa : (613) 944-4000), ATS : (613) 944-9136, courriel : enqserv@international.gc.ca, site Web : www.international.gc.ca

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à :
CanadExport (BCS)
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Convention de la poste-publication nº 40064047